



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Beratungskonzept und Vorgehensweise

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/leistungen/unternehmensberatung/vorgehensweise>

Inhalt

Vorgehensweise.....	1
Schrittweise zum richtigen Beratungskonzept.....	1
Schrittweise zum richtigen Beratungskonzept.....	1
1. Auftragsklärung: Was wollen Sie erreichen?.....	1
2. Vergemeinschaftung der Situation: Wo steht Ihr Unternehmen / Bereich / Projekt?	2
3. Vergemeinschaftung der Perspektiven: Wo wollen Sie hin?.....	2
4. Entscheidungsfindung: Was wollen Sie umsetzen?.....	2
5. Umsetzung: Wie setzen Sie Ihre Entscheidungen um?.....	2
Keine starren Schemata.....	2
Für jede Aufgabe der richtige Lösungsweg.....	2
Das Informationsblatt.....	3

Vorgehensweise

Schrittweise zum richtigen Beratungskonzept

Unsere Vorgehensweise richtet sich immer nach den konkreten Anforderungen des Kunden und variiert entsprechend. Die im folgenden skizzierte Abfolge hat sich vielfach in der Praxis bewährt. Sie ist nicht als starre Schrittfolge anzusehen, im Sinne einer agilen Vorgehensweise sind manchmal Schleifen und Rücksprünge sinnvoll. In dynamischen Zeiten werden flexible Innovations- und Veränderungsprozesse benötigt.

Schrittweise zum richtigen Beratungskonzept

Das 5-Schritte-Beratungsprozess gliedert sich in folgende Phasen:

1. Auftragsklärung: Was wollen Sie erreichen?

- Welche Ziele wollen Sie (im Beratungsprozess) erreichen?
- Welche Unterstützung wünschen Sie sich?

2. Vergemeinschaftung der Situation: Wo steht Ihr Unternehmen / Bereich / Projekt?

- Zusammenstellung aller relevanten Informationen: Welche Informationen werden benötigt, welche sind vorhanden, welche müssen noch beschafft werden (z. B. Marktanalysen, wirtschaftliche Auswertungen, Marktforschung)
- Zusammenstellung der verschiedenen Mitarbeiterperspektiven: Wer sieht was wie?
- Verständigung über die Stärken und Schwächen: Was können Sie gut, was nicht? Wo liegen Potentiale?

3. Vergemeinschaftung der Perspektiven: Wo wollen Sie hin?

- Welchen Chancen sehen Sie in Bezug auf Markt, Wettbewerb und Kunden?
- Wie positionieren Sie sich im Markt?
- Was wollen Ihre (potenziellen) Kunden? Wie können ihre Interessen in den Prozess integriert werden?

4. Entscheidungsfindung: Was wollen Sie umsetzen?

- Welche neuen Ideen wollen Sie umsetzen?
- Potential- und Aufwandsbeurteilung: Welche Chancen bieten sich, welche Risiken bestehen?

5. Umsetzung: Wie setzen Sie Ihre Entscheidungen um?

- Prioritäten festlegen: Welche Themen / Projekte wollen Sie in welche Reihenfolge mit welchen Kapazitäten umsetzen?
- Welche Schritte müssen Sie zur Umsetzung der Entscheidungen gehen?
- Wie wollen Sie den Umsetzungsprozess organisieren?
- Welche Ressourcen werden benötigt?
- Revision: Was wurde wie umgesetzt? Welche Entscheidungen müssen Sie verändern oder neu treffen?

Keine starren Schemata

Für jede Aufgabe der richtige Lösungsweg

Auch für Ihre Aufgabenstellung finden wir die passende Vorgehensweise. Manchmal genügt ein Tagesworkshop, manchmal sind vor einem Startworkshop umfangreiche interne Gespräche oder Analysen notwendig.

Gerne besprechen wir mit Ihnen, welcher Weg der Beste für Sie ist. Fragen Sie uns ([E-Mail](#)).

Das Informationsblatt

Eine kurze Zusammenfassung unserer Methodik finden Sie auf unserem Informationsblatt "[Strategie-Prozess](#)", das Sie hier downloaden können.